第一图书网, tushu007.com

<<公关谈判艺术>>

图书基本信息

书名：<<公关谈判艺术>>

13位ISBN编号：9787560823195

10位ISBN编号：756082319X

出版时间：2001-11

出版时间：谢承志 同济大学出版社 (2001-11出版)

作者：谢承志 编

页数：290

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

现代公共关系是在20世纪70年代末传人中国的。
国人在反复玩味这一陌生、新奇的概念后蓦然发现：现代公共关系的理论和实践在发达国家已臻成熟，而我国滞后了近半个世纪。
20世纪80年代中期，我国掀起了公共关系热潮，一批公共关系的先驱和生力军在极短的周期构造了现代公共关系的第一层平台。
他们从介绍国外的公共关系理论开始，在相对短的时间里创建了我国的公共关系学体系，并作了将公共关系引入企业行为的尝试。
20世纪90年代初，中国的CIs策划队伍已具雏形。
由于急于求成的心理，我国第一批公共关系人的理论和实践难脱浮躁和稚浅，但他们对促进中国现代公共关系乃至企业经济与文化的发展功不可没。
十多年来，在中国公共关系队伍壮大的同时，中国的企业和市场也被注入了新的行为理念和操作导向。
21世纪是新经济时代。
中国公共关系领域的先导者居延安先生认为：“从农业社会到工业社会再到信息社会，每次量到质的飞跃，都伴随着人们交互方式的根本改变……农业社会不需要公共关系，工业社会商业交换空前频繁，现代公共关系应运而生。
信息社会对时空的超越使人类的交互方式走向网络．走向平等，走向虚拟，走向透明。
由此引起公共关系原理和实践的一场崭新的变革。
”新经济向公共关系学的理论框架和概念体系提出了挑战：首先，传统的市场概念和营销模式演变日新。

内容概要

《公关谈判艺术》包括绪论、公关谈判的相关理论、公关谈判的策划、公关谈判的语言、公关谈判的制胜因素、公关谈判的策略共六章内容。
如果谈判一开始就形成了良好的气氛，双方就容易沟通，便于协商，所以，谈判者都愿意在一个良好的气氛中进行谈判。
如果谈判一开始双方就怒气冲天，见面时拒绝握手，甚至拒绝坐到一张谈判桌前，这样，整个谈判过程无疑会蒙上一层阴影。

<<公关谈判艺术>>

书籍目录

《公关艺术系列丛书》总序第一章 绪论第一节 一般谈判一、谈判的起源和历史二、谈判的定义三、谈判的性质和作用四、谈判的分类第二节 公关谈判一、什么是公关谈判二、公关谈判的种类三、公关谈判者的追求与公关谈判的目的四、公关谈判的构成五、公关谈判者的素质【思考与练习】第二章 公关谈判的相关理论第一节“ 需要 ”理论一、公关谈判的基础二、相关“ 需要 ”的结构层次三、谈判者“ 需要 ”的复杂性四、“ 需要 ”理论对公关谈判的意义第二节 谈判心理一、与公关谈判有关的心理学知识二、谈判者心理类型三、谈判心理类型第三节 谈判思维一、与公关谈判相关的发散思维二、谈判中的思维跳跃【思考与练习】第三章 公关谈判的策划第一节 公关谈判的可行性研究一、谈判环境分析二、谈判对手分析第二节 公关谈判的策划一、确定目标二、最佳替代方案三、各种心理准备四、精心组织安排五、进行模拟谈判【思考与练习】第四章 公关谈判的语言第一节 一般语言一、谈判语言的特点I二、陈述的技巧三、提问的技巧I四、回答的技巧第二节 特殊语言一、论辩的技巧二、说服的技巧三、拒绝的技巧第三节 非语言沟通一、非语言沟通的重要性二、几种常见的非语言沟通形式【思考与练习】第五章 公关谈判的制胜因素第一节 技巧因素一、谈判技巧概述二、广义技巧种种第二节 情报因素一、谈判前的情报收集二、谈判中的情报收集第三节 时间因素一、战略时间的选择二、战术时间的选择【思考与练习】第六章 公关谈判的策略第一节 报价策略一、报价的原理二、先后报价的利弊三、介绍几种常见的报价技巧第二节 让步技巧一、让步的节 奏和幅度二、让步的类型三、特殊的让步技巧四、让步应注意的其他事项第三节 最后通牒一、最后通牒的原理二、最后通牒的实施三、最后通牒失败后的补救四、如何对付最后通牒第四节 签约的策略一、重视审查对方情况二、商务谈判合同中的各种纠纷【思考与练习】附综合练习

章节摘录

四、公关谈判的构成 同一般谈判一样，一场公关谈判包括开局、报价、僵持、拍板、签约五个阶段。
1. 开局所谓“开局”，就是指一场谈判开始时的寒喧和表态。
对整场谈判而言，开局是至关重要的，开局的情况决定了以后谈判的进展。
所以，应该研究谈判的开局，把握、控制谈判的局势。
一般地讲，开局阶段应把握好以下几个问题：(1)应形成良好的谈判气氛如果谈判一开始就形成了良好的气氛，双方就容易沟通，便于协商，所以，谈判者都愿意在一个良好的气氛中进行谈判。
如果谈判一开始双方就怒气冲天，见面时拒绝握手，甚至拒绝坐到一张谈判桌前，这样，整个谈判过程无疑会蒙上一层阴影。
例如，由于曾发生过美国前国务卿杜勒斯在日内瓦不准美国代表团成员与周恩来总理率领的中国代表团成员握手的事情，因此，尼克松在第一次访问中国下飞机时，要警卫人员把守机舱门，不让其他人下来，以便突出他一下飞机就主动地伸出手来和周总理握手的场面。
握手的动作所持续的时间不过几秒钟，却给这次谈判创造了一个良好的开端。
相反，两伊战争后举行的两伊外长谈判，双方就拒绝握手。
开始时甚至拒绝面对面地谈判，有关的谈判内容都由联合国秘书长来回转达。
这样的谈判气氛，能谈出什么样的结果是可想而知的。
所以，公关谈判一开始，有诚意的谈判者总是握手致意，自我介绍、相互问候；并且谈一些双方都感兴趣的话题，以形成一种和谐的谈判气氛；接着各自可以交换一些关于这次谈判的一些看法。

编辑推荐

《公关谈判艺术》由同济大学出版社出版。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com